

LAPORAN AKHIR

STRATEGI MEREKRUT NASABAH YANG DILAKUKAN OLEH BANK

RAKYAT INDONESIA UNIT MUARA LEMBU KABUPATEN KUANTAN

SINGINGI

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan Studi Pada Program

Diploma Tiga (D.III) Perbankan Syari'ah

Guna Memperoleh Gelar A.Md



Oleh :

SESRIDAWATI
NIM 00726000236

PROGRAM DIPLOMA TIGA (D.III) PERBANKAN SYARI'AH

FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM

RIAU

ABSTRAK

Laporan ini berjudul “ STRATEGI MEREKRUT NASABAH YANG DILAKUKAN OLEH BANK RAKYAT INDONESIA UNIT MUARA LEMBU KABUPATEN KUANTAN SINGINGI ”. Dan permasalahan yang di angkat oleh penulis adalah bagaimana upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah dan bagaimana perkembangan jumlah nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu. Yang mana penelitian ini dilakukan pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu, karena Bank Rakyat Indonesia ini merupakan suatu badan usaha yang bergerak dibidang keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dan menyalurkannya kembali pada masyarakat, selain itu Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini mudah dijangkau oleh peneliti.

Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah. Dan untuk mengetahui bagaimana perkembangan jumlah nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu.

Metode yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dengan baik dan kemudian dilakukan perbandingan dengan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang telah didapat. Pengumpulan data dan informasi lainnya dilakukan dengan wawancara, dokumentasi, dan talaah pustaka.

Dan dari hasil penelitian di dapat bahwa upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam upaya merekrut jumlah nasabah adalah melalui prodak, lokasi pendirian, dengan melakukan promosi, Promosi yang dilakukan adalah dengan cara periklanan, penjualan, publisitas dan penjualan pribadi. Dan upaya lain yang dilakukan oleh Bank adalah dengan memberikan pelayanan yang baik dan sopan kepada nasabah dan bisa mengerti keinginan setiap nasabah, sehingga nasabah merasa nyaman dan puas atas pelayanan yang diberikan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu. Dengan dilakukannya upaya tersebut peningkatan jumlah nasabah pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu cukup baik.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Perumusan Masalah	5
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	5
E. Metode Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)	9
B. Visi dan Misi	13
C. Produk-Produk Pt. Bank Rakyat Indonesia (Persero)	14
D. Struktur Organisasi	20
BAB III LANDASAN TEORI	
A. Aktifitas Bank	24
B. Pemasaran Bank	25
C. Pengertian Pemasaran	27
D. Tujuan dan Konsep Pemasaran	28

BAB IV PEMBAHASAN

- A. Upaya yang Dilakukan Bank Rakyat Indonesia Unit Muara
Lembu Dalam Merekrut Nasabah 32
- B. Perkembangan Jumlah Nasabah..... 38

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan..... 41
- B. Saran 41

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah perusahaan kecil maupun besar pasti mempunyai tujuan utama untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya, perkembangan perbankan di Indonesia yang sangat pesat menjadikan kepentingan pengelolaan bank dalam keadaan yang semakin ketat dan bersaing sehingga banyak membutuhkan tenaga manajemen yang handal guna mempertahankan kelangsungan hidup bank.

Dengan perkembangan perbankan yang sangat pesat dan persaingan antara bank untuk mendapatkan nasabah sebanyak-banyaknya, maka masing-masing bank memerlukan keahlian tersendiri untuk menarik minat masyarakat, dengan memberikan pelayanan yang baik, peningkatan suku bunga yang bersaing, promosi maupun dalam bentuk lainnya.

Bank yaitu lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Adapun definisi perbankan yang sesuai dengan undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tentang perbankan, yang mana bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹

Dan Terdapat berbagai macam definisi mengenai perbankan tapi pada umumnya masing-masing pendapat memiliki arti yang sama. Salah satu pendapat

¹ UU RI No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

mengatakan bahwa bank adalah badan yang mempunyai tugas utama melakukan penghimpunan dana dari pihak ketiga dan menyalurkannya kembali ke masyarakat.²

Dari pengertian di atas, dapat dijelaskan secara lebih luas lagi, bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak di bidang keuangan yang artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan, sehingga berbicara mengenai bank tidak lepas dari masalah keuangan. Aktivitas perbankan yang utama adalah menghimpun dana dari masyarakat luas yang dikenal dengan istilah dalam dunia perbankan sebagai kegiatan funding. Pengertian dari menghimpun dana sendiri adalah mengumpulkan dan mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat. Pembelian dana dari masyarakat ini dilakukan oleh Bank dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan dananya dalam bentuk simpanan

Jenis simpanan yang dapat dipilih oleh masyarakat berupa tabungan, deposito, giro dan lainnya. Agar masyarakat mau menyimpan uangnya di bank, maka pihak perbankan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang diberikan kepada nasabah.

Seperti halnya dengan Bank lain Bank Rakyat Indonesia juga menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Dan upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia unit Muara Lembu dalam menarik minat

²Ade Arthesa, dan Edia Hardiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta:Indeks,2006) hal. 59

masyarakat desa diantaranya adalah dengan memberikan pelayanan yang baik, letak kantor yang mudah dijangkau dan dekat dengan pasar, memberikan fasilitas tunggu yang nyaman, dan menguntungkan bagi masyarakat.

Sesuai dengan fungsi bank yang menghimpun dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Bank memberikan imbalan atau kompensasi yang berupa bunga yang diberikan kepada simpanan masyarakat, walaupun bank tersebut mengalami kerugian tapi bank tetap harus membayarkan imbalan yang berupa bunga atas simpanan dari masyarakat tersebut sesuai dengan suku bunga yang berlaku.

Ada beberapa produk perbankan yang ditawarkan oleh setiap bank kepada masyarakat yang nantinya akan dipilih oleh calon nasabah, Ini adalah salah satu cara untuk merekrut nasabah. Dalam hal pembukaan buku tabungan pihak bank tidak mempersulit nasabah nilai nominal dalam pembukaan buku tabungan itu disesuaikan dengan ketentuan bank dan memberikan pelayanan dengan sepenuh hati, tidak mengabaikan perintah serta aturan-aturan yang telah ditetapkan, yang berupa pelayanan yang baik.

Dalam pembukaan buku tabungan setiap bank memberikan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah baik perorangan maupun kelompok. Bagi nasabah perorangan wajib memberitaukan identitasnya yang isinya berupa: nama, pekerjaan, alamat, tempat tanggal lahir, kewarga negaraan, nama orang tua, penghasilan, dan lain-lain. Dan bagi kelompok harus menerangkan surat izin usaha, nama dua orang yang diwakilkan dan lain-lain.

Bank yang hanya berdiri disebuah desa yang rata-rata perekonomiannya berasal dari menengah kebawah dan kebanyakan dari masyarakatnya masih berpikiran sempit tentang perbankan, mereka takut kalau uang mereka tidak kembali kalau menyimpan uang mereka dibank, karena banyaknya kejadian buruk tentang perbankan yang mereka lihat dari televisi. Maka dengan itu penulis ingin meneliti perkembangan jumlah nasabah dan bagaimana cara Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu ini Menarik minat nasabah supaya menabung di Bank.

Dan menurut J.M Keynes ada tiga motif mengapa orang selalu ingin berada dalam keadaan keuangan yang lancar(likuid). Yang pertama, untuk mengadakan transaksi dalam rangka memenuhi segala kebutuhan hidupnya. Yang kedua, untuk berjaga-jaga akan ketidak pastian di masa yang akan datang. Yang ketiga, untuk keperluan spekulasi.³

Maka dengan sehubungan hal tersebut di atas penulis mengambil judul **“STRATEGI MEREKRUT NASABAH YANG DILAKUKAN OLEH BANK RAKYAT INDONESIA UNIT MUARA LEMBU KABUPATEN KUANTAN SINGINGP’.**

Dari latar belakang di atas penulis tertarik mengambil judul ini karena penulis sangat tertarik untuk meneliti bagaimana strategi Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu untuk merekrut nasabah. Bank Rakyat Indonesia ini merupakan Bank yang lebih banyak bergerak pada bidang perkreditan yangmana

³ Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: FE UI), hal. 153

Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu ini hanya terletak dikecamatan yang jumlah nasabahnya tidak sebanyak jumlah nasabah bank lain yang ada di kota.

B. Batasan Masalah

Untuk membatasi masalah yang ada agar tidak terlalu meluas maka penulis memberikan batasan masalah yaitu, hanya menyangkut upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia dalam menarik minat nasabah untuk menabung di Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu dan perkembangan jumlah nasabahnya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah diatas, maka perlunya suatu rumusan masalah yang jelas dan terarah.

Adapun batasan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah.
2. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah.
2. Untuk mengetahui bagaimana perkembangan jumlah nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu.

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menambah wawasan penulis dan untuk sebagai informasi bagi pihak lain yang ingin mengadakan penelitian terhadap permasalahan yang sama dimasa yang akan datang
2. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program diploma tiga (D.III) Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Jurusan Program Diploma Tiga (D.III) Perbankan Syariah

E. Metode Penelitian

Adapun metode penelitiannya:

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam penulisan ini yaitu pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu Kabupaten Kuantan Singingi.

2. Populasi dan Sample

Dalam penelitian ini populasi yang diambil adalah seluruh pegawai Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu yang berjumlah delapan orang. karena populasi ini sedikit maka tidak menggunakan sample.

3. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari tempat penelitian yaitu Bank Rakyat Indonesia, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen yang menyangkut tentang masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk pengambilan data antara lain:

- a. Observasi yaitu: pengamatan langsung kelokasi tempat penelitian.
- b. Wawancara yaitu: tanya jawab langsung dengan narasumber (pimpinan dan karyawan Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu).
- c. Dokumentasi yaitu: mengumpulkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian dari Bank Rakyat Indonesia untuk melengkapi data yang diperlukan.
- d. Studi pustaka yaitu: data yang bersumber dari buku yang membahas tentang penelitian.

5. Analisa Data

Dalam menelaah masalah-masalah yang telah ditemukan pada perusahaan dimana diadakan penelitian maka penulis memakai metode analisis deskriptif yaitu data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis dengan baik dan tepat kemudian dilakukan perbandingan dengan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang telah didapat, dan pada akhirnya dapat memperoleh suatu kesimpulan.

F. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan dari penelitian yang dilakukan, penulis membagi sistematika penulisannya dalam lima bab yaitu:

BAB I. PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisikan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistemika penulisan.

BAB II. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini menerangkan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi, sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, bentuk prodak dan struktur organisasi.

BAB III. LANDASAN TIORI

Landasan tiori berisikan tentang aktifitas bank, pemasaran bank, pengertian pemasaran dan tujuan dan konsep pemasaran.

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan yang meliputi, bagaimana upaya yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah. Dan bagaimana perkembangan jumlah nasabah Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu.

BAB V. PENUTUP

Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero)

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank milik Pemerintah yang terbesar di Indonesia. Pada awalnya Bank Rakyat Indonesia (BRI) didirikan di purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Aria Wirjaatmadja dengan Hulp-en Spaarbank der Inlandsche Bestuurs Ambtenaren atau Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi yang berkebangsaan Indonesia (Pribumi). Berdiri tanggal 16 Desember 1895, yang kemudian dijadikan sebagai hari kelahiran BRI.¹

Pendiri Bank Rakyat Indonesia Raden Aria Wirjaatmadja pada periode setelah kemerdekaan RI, berdasarkan peraturan pemerintah No.1 tahun 1946 Pasal 1 disebutkan bahwa BRI adalah sebagai Bank Pemerintah pertama di Republik Indonesia. Adanya situasi perang mempertahankan kemerdekaan pada tahun 1948, kegiatan BRI sempat terhenti untuk sementara waktu dan baru dimulai aktif kembali setelah perjanjian Renville pada tahun 1949 dengan berubah nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat. Pada waktu itu melalui PERPU No. 41 Tahun 1960 dibentuk Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) yang merupakan peleburan dari BRI, Bank Tani Nelayan dan Nederlandsche Maatschappij (NHM). Kemudian berdasarkan Penetapan Presiden (Penpres) No. 9 tahun 1965, BKTN diintegrasikan ke dalam Bank Indonesia dengan nama Bank Indonesia Urusan Koperasi Koperasi Tani dan Nelayan.

Setelah berjalan selama satu bulan keluar Penpres No. 17 tahun 1965 tentang pembentukan Bank Tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Dalam

¹ [www. Google.com](http://www.Google.com), *sejarah Bank Rakyat Indonsia*, 15 juli 2010

ketentuan baru ini, Bank Indonesia Urusan Koperasi, Tani dan Nelayan (eks BKTN) diintegrasikan dengan nama Bank Negara Indonesia unit II bidang Rural, sedangkan NHM menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Impor (Exim).²

Berdasarkan Undang-Undang No.14 tahun 1967 tentang Undang-undang Pokok Perbankan dan Undang-undang No. 13 tahun 1968 tentang Undang-undang Bank Sentral, yang intinya mengembalikan fungsi Bank Indonesia sebagai Bank Sentral dan Bank Negara Indonesia Unit II Bidang Rular dan dan Ekspor Impor dipisahkan masing-masing menjadi dua yaitu Bank Rakyat Indonesia dan Bank Ekspor Impor Indonesia. Selanjutnya berdasarkan Undang-undang No. 21 tahun 1968 menetapkan kembali tugas-tugas pokok Bank BRI sebagai Bank Umum.

Sejak 1 agustus 1992 berdasarkan Undang-undang perbankan No. 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah RI No. 21 tahun 1992 berubah menjadi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) yang kepemilikannya masih 100% ditangan Pemerintah.

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) yang didirikan sejak tahun 1895 didasarkan pelayanan pada masyarakat kecil sampai sekarang masih konsisten, yaitu dengan fokus pemberian fasilitas kredit kepada golongan pengusaha kecil. Hal ini antara lain tercermin pada perkembangan penyaluran KUK pada tahun 1994 sebesar Rp. 6.419,8 milyar yang meningkat menjadi Rp. 8.231,1 milyar pada tahun 1995 dan pada tahun 1999 sampai dengan bulan september sebesar Rp. 20.466 milyar.

² *ibid*

Seiring dengan perkembangan dunia perbankan yang semakin pesat maka sampai saat ini Bank Rakyat Indonesia mempunyai Unit Kerja yang berjumlah 4.447 buah, yang terdiri dari 1 kantor Pusat BRI, 12 Kantor Wilayah, 12 Kantor Inspeksi/SPI, 170 Kantor Cabang (Dalam Negeri), 145 Kantor Cabang Pembantu, 1 kantor Cabang Khusus, 1 New York Agency, 1 Caymand Island Agency, 1 kantor Perwakilan Hongkong, 40 Kantor Kas Bayar, 6 Kantor Mobil Bank, 193 P. POINT, 3.705 BRI Unit dan 357 Pos Pelayanan Desa.

Kepemilikan Bank Rakyat Indonesia (Persero) masih 100% di tangan pemerintah Republik Indonesia. Menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah *badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.*³

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan secara lebih luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan.

Fungsi utama dari bank adalah menyediakan jasa menyangkut penyimpanan nilai dan perluasan kredit. Evolusi bank berawal dari awal tulisan, dan berlanjut sampai sekarang di mana bank sebagai institusi keuangan yang menyediakan jasa keuangan. Sekarang ini bank adalah institusi yang memegang lisensi bank. Lisensi bank diberikan oleh otoriter supervisi keuangan dan

³ UU RI No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

memberikan hak untuk melakukan jasa perbankan dasar, seperti menerima tabungan dan memberikan pinjaman.

Saat mendengar nama Bank BRI yang terbayang adalah sebuah institusi bank terbesar dengan jaringan terluas yang tersebar di seantero Nusantara. Baik di kota-kota besar maupun kecil, bahkan di daerah pedesaan. Hal ini tentu seiring dengan sejarah panjang yang telah dilaluinya. Adalah R. Aria Wiriatmaja yang pada tahun 1895 mendirikan cikal bakal bank pertama di Indonesia ini dengan nama "De Poerwokertosche Hulp En Spaarbank der Inlandsche bestuur Ambtenaren". Nama sang pendiri juga dijadikan nama jalan tempat bangunan bank ini berdiri dulunya. Patungnyapun diabadikan di depan museum. Hingga kini di lokasi ini masih dapat ditelusuri bangunannya yang masih utuh dirawat dan dilestarikan sebagai museum Bank BRI sebagai penerus. Persis berseberangan dengan kantor pusat BRI Purwokerto. Di dalamnya terdapat sejarah perbankan Bank Rakyat Indonesia dari awalnya. Mulai peralatan yang digunakan hingga logo yang sempat berganti tujuh kali. Disimpan juga beberapa contoh uang yang pernah dipakai di negeri ini, seperti kepeng pada jaman Majapahit dan mata uang saat pendudukan Jepang. Meskipun tak dipungut biaya masuk, museum ini sepi pengunjung. Mungkin belum banyak yang mengenal bahwa bank pemerintah yang terkenal itu lahir dan tumbuh di tempat ini. Meretas jalan panjang peran dalam perekonomian di negeri ini. Lewat sejarah kita dapat terus belajar tentang kearifan lokal yang seringkali terkubur nilai-nilai import yang kian menderu.

B. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi Bank Komersial terkemuka yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah.

b. Misi

- Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.
- Memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktek good corporate governance.
- Memberikan keuntungan dan mamfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Sasaran jangka panjang PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk (Tahun 2005).

- Menjadi Bank sehat dan salah satu dari lima bank terbesar dalam aset dan keuntungan.
- Menjadi Bank terbesar dan terbaik dalam pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.
- Menjadi budaya kerja BRI sebagai sikap dan perilaku semua insan BRI.

C. Produk-Produk PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

a. Tabungan Britama

Tabungan Britama adalah Tabungan BRI yang penyetoran dan pengambilannya tidak dibatasi baik frekuensi maupun jumlahnya selama saldo mencukupi.

Fasilitas Tabungan BRI BRITAMA

1. Real Time Online
2. Gratis Fasilitas Asuransi Kecelakaan Diri
3. Fasilitas Standing Instructions
4. Undian Berhadiah Miliaran Rupiah
5. Aksesibilitas BRI Card
6. Transaksi phone Banking BRI
7. Transaksi Mobile Banking BRI

b. Tabungan Simpedes

Tabungan Simpedes BRI adalah Simpanan masyarakat dalam bentuk tabungan dengan mata uang rupiah yang dapat dilayani di Kantor Cabang Khusus / Kanca / KCP / BRI unit, yang penyetoran dan pengambilannya tidak dibatasi baik frekuensi maupun jumlahnya sepanjang memenuhi ketentuan yang berlaku.⁴

Pasar sasaran :

1. Nasabah Perorangan (Individual)
2. Nasabah non perorangan yang meliputi perusahaan (Badan Hukum / Lembaga, badan Usaha lainnya kecuali Bank.

⁴ *Dokumen Bank Rakyat Indonesia Unit Muara lembu*

Ketentuan Umum :

1. Fasilitas Tabungan Simpedes BRI di KCK, Kanca, KCP dan BRI Unit

Brintuets :

Account to account relationship :

- Automatic Fund Tranfer (AFT).

Yaitu fasilitas untuk mentransfer dana dari rekening BritAma ke rekening simpanan di BRI, baik di Kanca sendiri ataupun di Kanca lain, setiap tanggal tertentu dengan nominal yang bersifat tetap (secara rutin).

- Account Sweep.

Yaitu fasilitas untuk mentranfer dana dari satu rekening ke rekening lainnya di kanca sendiri ataupun di kanca lain secara otomatis yang sebelumnya di set up saldo minimal atau saldo maksimalnya. Tranfer otomatis terjadi apabila minimal atau maksimal tersebut terlampaui. Fasilitas ini dapat dapat digunakan untuk keperluan BritAma mem-Back up giro secara otomatis.⁵

- Automatic Grab Fund (AGF).

Yaitu Fasilitas Transfer otomatis untuk menarik (mendeбет) dana secara otomatis oleh satu rekening dari rekening lainnya, baik di Kanca Sendiri maupun lain. Inisiatif pendeбетan berasal dari rekening yang akan mendeбет, dengan nominal transaksi yang bersifat tetap. Fasilitas ini

⁵ *ibid*

dapat digunakan untuk pembayaran angsuran pinjaman akan secara otomatis mendebet rekening BritAma untuk membayar angsuran.⁶

2. Transaksi Antar Cabang

Yaitu transaksi on Line yang dapat dilakukan Pemilik Rekening Tabungan Simpedes BRI di seluruh Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu dan BRI Unit Brinets.

BRI Card, yaitu Kartu ATM (Classic, Gold, dan Platinum) yang dapat dipergunakan untuk transaksi di jaringan ATM maupun berbelanja di merchant.

- Jaringan ATM Lokal
 - Jaringan ATM International
 - Jaringan Debit BRI Card
- a. Phone Banking, yaitu layanan transaksi perbankan melalui telepon yang diberikan khusus kepada pemilik Tabungan Simpedes BRI yang memiliki BRI Card (Kartu ATM).
 - b. SMS Banking, yaitu laporan transaksi perbankan melalui sms ke 3300 khusus bagi pemilik Tabungan Simpedes BRI yang memiliki BRI Card (Kartu ATM).

Undian dan Hadiah :

Pemilik Tabungan Simpedes BRI yang memenuhi syarat akan diikutsertakan dalam undian Simpedes yang akan dilaksanakan 4 kali dalam setahun, masing-masing Kantor Cabang dan 2 kali di Tingkat Kantor Wilayah.

⁶ *ibid*

c. Giro BRI

Merupakan Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro (BG), sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara perintah bukuan.

Keunggulan :

- Keleluasan dalam memilih mata uang : Rupiah, USD, EUR, JPY, AUD
- Dapat bertransaksi (penyetoran dan penarikan Cek / BG) di lebih dari 2.000 unit kerja Kantor Cabang Pembantu / BRI Unit yang real Time on line.
- Untuk rekening Giro Badan Usaha disediakan Fasilitas Cash Manegement (syarat dan ketentuan berlaku).
- Kemudahan pelayanan penyaluran dana APBN melalui treasury Singgle Account (TSA).

Fasilitas :

Transfer otomatis (Standing Intructions), yang berupa :

- Automatic Fund Transfer, Fasilitas untuk mentransfer dana dari rekening Giro ke rekening lain di BRI, pada tanggal tertentu yang ditetapkan oleh nasabah.
- Account Sweep, fasilitas untuk mentrasfer dana dari rekening Giro ke rekening lain BRI secara otomatis, yang sebelumnya telah ditentukan saldo minimal atau saldo maksimalnya.

- Automatic Grab Fund, fasilitas untuk mendebet dana dari rekening Giro oleh rekening lain di BRI secara otomatis. Misalnya untuk pembayaran rekening pinjaman dengan cara mendebet secara otomatis rekening Giro.
- Laporan bulanan dalam bentuk rekening koran dapat dikirim ke alamat nasabah atau diambil di Uker BRI sesuai perintah nasabah.

Syarat Pembukaan

- Mengisi formulir pembukaan Giro BRI
- Tidak termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia.
- Setoran minimal sesuai dengan ketentuan untuk masing-masing mata uang.
- Untuk nasabah perorangan :
 - Melampirkan Fotocopi kartu identitas (SIM / Paspor / KITAS / Kitap) dan NPWP.
- Untuk Nasabah Badan Usaha / Perorangan :
 - Melampirkan Fotocopi akte pendirian / Anggaran Dasar, Ijin Usaha, NPWP, dokumen Identitas Pengurus, serta surat kuasa Asli.

d. Deposito BRI

Deposito BRI merupakan produk deposito yang memberikan keamanan dalam Investasi dana Anda.

Keunggulan Deposito BRI:

- Layanan Investasi yang aman dari bank yang dipercaya.
- Diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun badan Usaha / perusahaan.

- Real Time on line (dapat bertransaksi secara on-line di lebih 2.000 unit kerja BRI on-line di seluruh Indonesia.
- Keleluasaan dalam memilih mata uang : Rupiah, USD, EUR, SGD, JPY.
- Keleluasaan dalam memilih jangka waktu mulai dari 1,2,3,6,12,18, dan 24 bulan.
- Bebas biaya administrasi.
- Dapat di jadikan jaminan kredit di BRI.
- Pencairan sebagian nominal Deposito BRI tanpa mengubah nomor rekening.
- Suku bunga menarik dan kompetitif.

Fasilitas :

- Dapat dilakukan perpanjangan otomatis (authomatic roll-over)
- Pada saat jatuh tempo, nasabah leluasa untuk menikmati bunga secara :
 - Tunai
 - Dipindahbukukan ke rekening lain di BRI
 - DI tranfer / Kliring ke rekening pada Bank Lain.
 - Menambah pokok Deposito BRI pada saat perpanjangan (add-on)

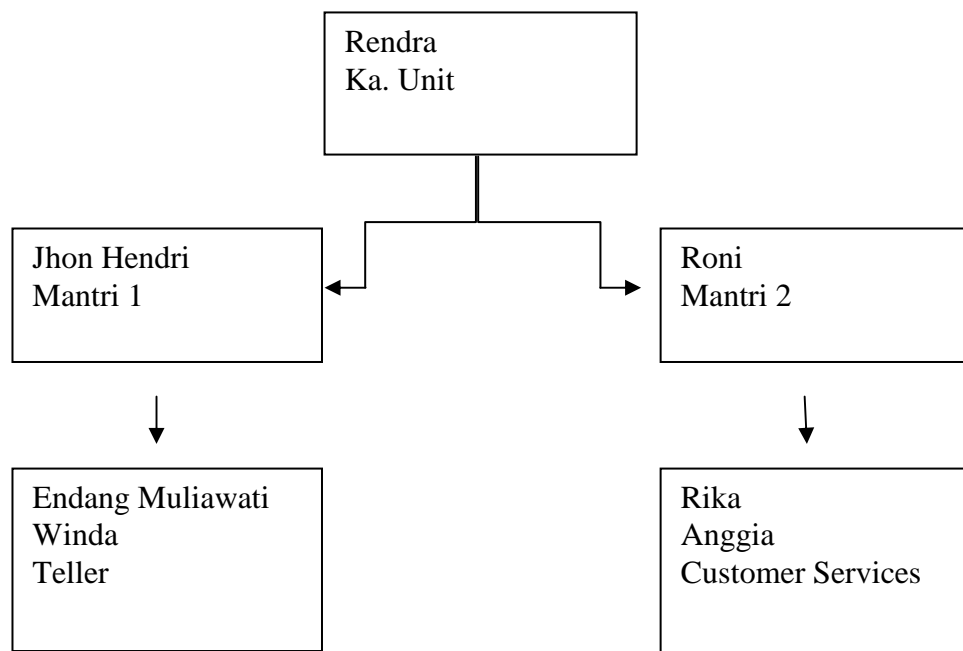
Syarat Pembukaan

- Mengisi formulir pembukaan Deposito BRI
- Setoran minimal sesuai dengan ketentuan untuk masing-masing mata uang.
- Untuk nasabah perorangan :
 - Melampirkan Fotocopi kartu identitas (SIM / Paspor / KITAS / Kitap).

- Untuk Nasabah Badan Usaha / Perorangan :

Melampirkan Fotocopi akte pendirian / Anggaran Dasar, Ijin Usaha, NPWP, dokumen Identitas Pengurus, serta surat kuasa Asli.

D. STRUKTUR ORGANISASI



a. Kepala Unit

1. Tugas dan Tanggung Jawab

- Pengembangan bisnis BRI Unit di wilayah kerjanya untuk mencapai laba yang maksimal.
- Mengevaluasi/memonitor BRI Unit di wilayah kerjanya untuk mengetahui positining BRI Unit dibandingkan dengan bank pesaing dan menyampaikan laporan hasil *evaluasi/monitoring* kepada AMBM dan Pinca.

- c. Mengadakan hubungan kerja sama dengan instansi/perusahaan (BUMN/BUMD, swasta) di wilayah kerjanya untuk meningkatkan pelayanan simpanan, pinjaman dan pembayaran gaji, serta peluang bisnis lainnya.
- d. Menjamin terlaksananya pelayanan prima (baik pihak ekstern maupun intern) untuk mencapai kepuasan nasabah dan keamanan bank.
- e. Mampu melaksanakan pekerjaan mantri, serta menggantikan fungsinya dalam hal yang bersangkutan berhalangan untuk kelancaran operasional dan keamanan bank.
- f. Memelihara citra BRI Unit khususnya dalam rangka menanamkan citra bank kepada nasabah.

2. Wewenang

- a. Memutus permintaan Kupedes di dokumen (berkas) dan di *system brinets* sesuai kewenangan.
- b. Mengusulkan biaya kerugian karena kasus.
- c. Menandatangani bilyet deposito sesuai limit kewenangan.
- d. Menandatangani surat keluar biasa yang terdiri dari surat dan laporan rutin.
- e. Memblokir dan melepaskan blokir.

2. Mantri

1. Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Menganalisis dan memeriksa permintaan pinjaman dan mengusulkan pinjaman agar pinjaman yang diberikan layak dan aman bagi bank.
- b. Memperkenalkan dan memasarkan produk-produk BRI untuk mencapai profit yang maksimal.
- c. Melaksanakan pemberantasan tunggakan dan mengusulkan langkah-langkah penanggulangannya untuk meningkatkan kualitas pinjaman.
- d. Menyampaikan hasil kunjungan pembinaan nasabah dan atau calon nasabah kepada Ka.Unit dalam rangka memperluas jangkauan pelayanan.
- e. Mencari nasabah-nasabah penyimpan potensial untuk memperkuat *funding base* di BRI Unit.
- f. Menyampaikan laporan kepada Ka. Unit apabila dijumpai adanya penyimpangan dalam pelaksanaan operasional BRI Unitnya untuk menghindarkan dan untuk meminimalkan kerugian akibat penyimpangan.

2. Wewenang

- a. Memprakarsai permintaan pinjaman
- b. Memproses dan mengusulkan permintaan pinjaman.

3. Teller

1. Tugas dan Tanggung Jawab

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah atau calon nasabah dengan sebaik-baiknya untuk kepentingan BRI.
- b. Memelihara citra BRI Unit khususnya dan BRI pada umumnya untuk menjaga kepentingan BRI.
- c. Memastikan kelancaran dan ketepatan pelayanan setoran, pembayaran dari bank ke nasabah untuk kepentingan bisnis BRI
- d. Menyetorkan setiap kelebihan kas selama jam kerja dan menyetorkan sisa kas pada akhir hari ke kas induk untuk keamanan kas BRI Unit.
- e. Memastikan keamanan dan kecocokan uang kas yang ada didalam ruang teller untuk kelancaran pelayanan nasabah.
- f. Memastikan kelengkapan bukti-bukti kas tunai yang ada dalam pengawasannya untuk menghindari penyimpangan kas teller.
- g. Membuat registrasi kas teller untuk tertib administrasi

2. Wewenang

- a. Memfiat bayar tunai, menerima setoran sesuai dengan kewenangannya.
- b. Memegang kunci brankas.

BAB III

LANDASAN TIORI

A. Aktifitas Bank

Terdapat berbagai macam definisi mengenai perbankan tapi pada umumnya masing-masing pendapat memiliki arti yang sama. Salah satu pendapat mengatakan bahwa bank adalah badan yang mempunyai tugas utama melakukan penghimpunan dana dari pihak ketiga dan menyalurkannya kembali ke masyarakat. Namun definisi perbankan yang bisa dipakai di Negara kita sesuai dengan undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 tentang perbankan, yang mana bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹

Aktifitas atau kegiatan yang dilakukan perbankan adalah: menghimpun dana dan menyalurkannya serta memberikan jasa-jasa sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

1. Sumber dana bank

a. Dana yang bersumber dari dalam bank

Dana yang bersumber dari dalam bank mempunyai porsi yang rendah jika dibandingkan dengan dana yang bersumber dari luar bank. Namun dana yang berasal dari dalam bank tersebut mempunyai peran penting dalam hal kelangsungan hidup bank, karena dana tersebut bersifat permanen. Adapun dana yang bersumber dari dalam bank adalah:²

¹ *loc. Cit* hal. 59

² *Ibid*, hal. 60

- Modal yang disetor oleh pemegang saham
- Cadangan-cadangan
- Keuntungan yang belum dibagikan
- Dana dari penjualan saham
- Dan agio saham

b. Dana yang bersumber dari luar bank

Dana yang bersumber dari luar bank terdiri dari dua sumber yaitu: dana yang berasal dari masyarakat dan dana yang berasal dari lembaga keuangan lain.

Dana yang bersumber dari masyarakat berupa tabungan, deposito dan giro. Dan selain itu juga bisa berasal dari pemberian jasa bank yang berupa setoran jaminan dan dana transfer.

Sedangkan dana yang berasal dari lembaga keuangan lain berupa call monay, pinjaman antar bank , bantuan likuiditas, surat beharga pasar uang, dan fasilitas diskonto bank Indonesia.

2. Penggunaan dana bank

Dana yang telah dihimpun kemudian dialokasikan menjadi aktiva produktif dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dana tersebut pada dasarnya digunakan untuk aktiva tetap, cadangan, kredit, surat-surat beharga, dan penyertaan.

B. Pemasaran Bank

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam kegiatan usaha bank. Kegiatan pemasaran bank sangat penting dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan

keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Kegiatan pemasaran menjadi sangat penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat dan juga dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu-kewaktu semakin meningkat.³

Dalam kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Beberapa tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan antara lain:

1. Dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan akan suatu produk maupun jasa.
2. Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa.
3. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
4. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
5. Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.
6. dalam rangka memperbesar kegiatan usaha.

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usaha yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan di harapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpenuhi. Oleh karena

³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta:Kencana, 2004) hal. 59

itu bagi dunia usaha apa lagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus-menerus melakukan riset pasar.⁴

Pemasaran bagi bank merupakan hal yang sangat penting dalam memperkenalkan dan menjual sarana pengumpulan dana dan penyaluran kredit.

Pemasaran jasa-jasa bank sulit, komplek, dan unik karena:

1. Jasa-jasa yang akan dipasarkan terdiri dari dua sisi yaitu, sarana dari penarikan dari masyarakat dan jenis kredit yang dapat diberikan bank.
2. Dana dari pihak ketiga yang dikumpulkan sifatnya sementara.
3. Kredit yang telah disalurkan kepada masyarakat yang sifatnya juga sementara.
4. Dana yang di tarik dari nasabah dan yang diberikan kredit kepada nasabah nilai dan kualitasnya sama.

Walaupun pemasaran produk bank komplek dan unik, manajer bank harus melakukannya dengan kiat-kiatnya yang jitu untuk mendorong menjadi nasabahnya.

C. Pengertian Pemasaran

Pengertian pemasaran bagi setiap perusahaan tidak ada perbedaan. Tapi yang menjadi masalah adalah penerapan pemasaran untuk setiap jenis perusahaan mempunyai karakteristik tersendiri. Oleh karena itu, perlakuan pemasaran terhadap dunia perbankan pun sedikit berbeda dengan perusahaan lainnya.

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang di arahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

⁴ Kasmir, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta:Raja Grafindo, 2004) hal. 167

Dan secara umum pengertian pemasaran bank adalah suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan.⁵

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian atas program yang dirancang untuk menciptakan, membentuk dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi.⁶

Dan menurut pengertian lain manajemen pemasaran adalah suatu proses perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian dari kegiatan menghimpun dana, dan jasa-jasa keuangan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan, keinginan, dan kepuasan nasabah.

D. Tujuan dan Konsep Pemasaran

Menetapkan tujuan yang hendak dicapai dapat dilakukan dengan pertimbangan matang dan kemudian ditetapkan cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut, secara umum tujuan pemasaran bank adalah untuk:

1. Memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan atau merangsang konsumsi, hingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang.
2. Memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan.
3. Memaksimalkan pilihan dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.

⁵ Loc. Cit. hal. 63

⁶ H. Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hal. 143

4. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah.

Dalam kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep yang mana beberapa konsep memiliki tujuan yang berbeda. Konsep ini timbul dari satu periode ke periode yang lain akibat perkembangan pengetahuan baik produsen maupun konsumen. Penggunaan konsep ini tergantung kepada perusahaan yang juga dikaitkan dengan jenis usaha dan tujuan perusahaan yang bersangkutan. Dan konsep pada suatu perusahaan harus diorganisasikan secara terpadu dan memerlukan pelaksanaan manajemen yang pada hakikatnya merupakan tindakan dan konsep pemasaran.⁷

Konsep pemasaran antara lain:

1. Konsep Produksi

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen menyukai produk yang tersedia selaras dengan kemampuan. Oleh karena itu, manajemen harus berusaha untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi.

2. Konsep Produk

Dalam konsep ini terkandung pengertian bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas dan prestasi yang terbaik serta keistimewaan yang menonjol. Oleh karena itu produsen harus berupaya untuk memperbaiki produk secara terus menerus.

⁷ Ibid. hal 146

3. Konsep Penjualan

Konsep ini menyatakan bahwa konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, kecuali jika produsen mengupayakan promosi dan penjualan yang agresif.

4. Konsep Pemasaran

Kunci keberhasilan untuk mencapai tujuan bnk adalah terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta pembeian kepuasan yang diinginkan secara lebih baik dari pada yang dilakukan para pesaing.

5. Konsep Pemasaran Kemasyarakatan

Konsep pemasaran kemasyarakatan menyatakan bahwa tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan, minat pasar, dan dan memberikan kepuasan yang baik dari para pesaing, hingga dapat memprtahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

BAB IV PEMBAHASAN

Dalam upaya membangun sektor pertanian sebagai landasan perekonomian dan meningkatkan pendapatan rakyat kecil demi pemerataan hasil pembangunan, maka didirikanlah sebuah bank.

Dengan mempertimbangkan kondisi tersebut di atas, maka BRI sebagai lembaga keuangan atau bank yang berpengalaman berhubungan dengan pemerintah daerah dan bisnis mikro, tidak semata-mata menjalankan fungsi klasik perbankan. Di samping menawarkan beragam produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar keuangan mikro khususnya, BRI melakukan optimalisasi pendapatan nasabah, simpanan serta optimalisasi pembiayaan nasabah pinjaman. BRI juga menyediakan berbagai layanan dalam rangka peningkatan capacity building nasabah.

Untuk itu maka didirikanlah Bank Rakyat Indonesia unit muara lembu pada tahun 2007. Bank Rakyat Indonesia unit ini merupakan Bank yang pertama kali berdiri di kecamatan Singingi tepatnya di Desa Muara Lembu.

Dengan didirikannya Bank BRI unit Muara Lembu ini banyak memberikan keuntungan bagi masyarakat karena di kecamatan Singingi ini mata pencarian kehidupan masyarakatnya lebih banyak bergerak dalam bidang pertanian, dan di kecamatan Singingi ini juga banyak terdapat pendatang yang berasal dari daerah yang jauh sehingga bank merupakan hal yang sangat penting bagi mereka. Karena dalam hal pengiriman uang tidak perlu waktu berhari-hari lagi agar uangnya sampai kepada keluarganya.

Karena banyaknya masyarakat pendatang maka bank sangat berarti bagi mereka apalagi pendatang di kecamatan Singingi ini lebih banyak dari daerah Jawa. Dan dengan pesatnya pertumbuhan perkebunan sawit di daerah ini maka bank merupakan alat untuk meminjam yang sangat penting bagi masyarakat untuk membuat perkebunannya.

A. Upaya Yang Dilakukan Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam Merekrut Nasabah

Pertumbuhan dunia yang begitu cepat telah memaksa para produsen dan para penjual berpikir keras agar tetap eksis di dunianya. Keinginan dan kebutuhan masyarakat yang juga semakin meningkat dan tidak mudah untuk ditebak, tapi tidak berarti tidak bisa diketahui. Adapun cara atau strategi yang diterapkan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut nasabah supaya menabung antara lain adalah dengan:

1. Melalui Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada konsumen untuk dibeli atau instrumen yang dijual oleh bank untuk dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah, adapun produk yang ditawarkan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu adalah:

1. Tabungan.
2. Giro BRI
3. Deposito BRI

2. Lokasi Pendirian Bank

Lokasi pendirian bank Merupakan suatu upaya untuk menarik minat masyarakat untuk menabung. Yang mana lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat dan dekat dengan keramaian, ini akan mengundang orang untuk melihatnya dan akan menambah nilai jual bagi bank tersebut.

Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini tempatnya cukup strategis, Karena Bank ini terletak dipinggir jalan raya, mudah ditemui dan dekat dengan pasar. Dan keamanannya juga cukup baik karena Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini juga terletak didekat kantor polisi.

3. Melalui Promosi

Yang dimaksud dengan promosi adalah bagaimana memberikan kesadaran tentang jasa kepada masyarakat dan juga merupakan cara untuk membuat masyarakat bisa tertarik.

Promosi merupakan salah satu strategi Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam upaya menarik minat nasabah untuk menabung. Yang mana tujuan dari promosi ini adalah untuk menginformasikan bentuk atau segala jenis produk bank yang dimiliki oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini, yang fungsinya untuk menambah pengetahuan masyarakat akan kegunaan produk Bank Rakyat Indonesia.¹

Sarana promosi ini dapat dilakukan dengan cara:

¹ Roni, *Wawancara*, (Bank Rakyat Indonesia unit Muara Lembu, 23 Juli 2010).

a. Periklanan

Sarana promosi melalui periklanan merupakan sarana untuk menginformasikan manfaat produk dan keunggulan produk yang ada pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu, yang tujuan dari sarana periklanan ini adalah untuk menarik minat nasabah dan mempengaruhi nasabah agar menabung. Adapun cara periklanan dapat dilakukan melalui media sebagai berikut:²

1. Memasang papan nama dengan semenarik mungkin dan jelas, sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk membaca dan mudah dikenali oleh masyarakat.
2. Mencetak brosur Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu yang isinya menerangkan kegunaan dan manfaat Produk yang dimiliki yang kemudian disebarkan kepada masyarakat.
3. Pemasangan spanduk ditempat yang ramai dan mudah untuk dibaca.
4. Memberikan informasi melalui televisi, radio dan media cetak, dengan menyampaikan manfaat dan kegunaan produk bank sebaik mungkin sehingga bisa menarik orang untuk melihat, mendengar dan membaca.

Dan pada hakikatnya periklanan memiliki beberapa fungsi yaitu, memberikan informasi, menciptakan iklan dan image, membujuk atau mempengaruhi, dan memuaskan keinginan nasabah.

b. Promosi Penjualan

Dalam promosi penjualan terjadi apabila ada barang atau produk yang akan ditawarkan kepada konsumen, yang mana dari produk atau barang tersebut

² *Ibid.*

bisa dilakukan dengan cara promosi lewat penjualan atau sales promotion. Sales promotion adalah seseorang memberikan gambaran terhadap produk yang mereka tawarkan kepada konsumen dengan cara lisan.

Seseorang yang melakukan promosi penjualan harus bisa mengerti dan memahami produk yang mereka tawarkan kepada konsumen sehingga dia bisa menjelaskan produknya dan menjawab pertanyaan yang ditanyakan oleh konsumen. yangmana tujuan dari promosi penjualan tersebut untuk meningkatkan penjualan atau meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan ini juga berfungsi untuk menarik nasabah agar membeli setiap produk yang ditawarkan. Maka promosi penjualan yang dilakukan harus bisa semenarik mungkin dan harus bisa membuat nasabah tertarik.

c. Publisitas

Promosi yang ketiga yang dilakukan oleh bank rakyat Indonesia adalah publisitas. Kegiatan promosi melalui publisitas merupakan suatu strategi bank untuk memancing nasabah untuk menabung melalui kegiatan bankti sosial, mensponsori acara-acara yang ada disekitarnya.

d. Penjualan Pribadi

Promosi yang keempat adalah promosi penjualan pribadi, yang dimaksud dengan penjualan pribadi ini adalah promosi yang dilakukan oleh setiap personil bank atau merekrut tenaga luar untuk mempromosikan produk yang ada di Bank rakyat Indonesia Unit Muara Lembu Ini.

Dalam penjualan pribadi ini, Mempromosikan produknya lebih mudah dengan berbicara secara langsung kepada nasabah, sehingga nasabah juga bisa

langsung bertanya apa-apa saja yang belum mereka pahami. Dan biasanya kita bisa langsung mengetahui apakah mereka berminat untuk bergabung atau tidak.

2. Pelayanan Nasabah

Dalam memasarkan produk, pelayanan merupakan hal yang sangat penting. Dengan pelayanan yang baik akan membuat nasabah nyaman sehingga bisa tertarik untuk bergabung menjadi nasabah tetap bank. Dan adapun dasar-dasar pelayanan yang harus dipahami adalah:³

1. Pakaian dan penampilan yang rapi dan bersih, maksudnya pegawai bank harus mengenakan baju dan celana yang sepadan, menarik, tidak kumal, lengan panjang dan seragam.
2. Percara diri, bersikap akrab, dan penuh dengan senyum dalam melayani nasabah yang datang,
3. Menyapa nasabah yang datang dengan ramah.
4. Dan bersikap tenang, sopan dan hormat dalam bersikap. Serta mendengarkan dan memahami keinginan konsumen.
5. Berbicara dengan bahasa yang bisa dimengerti, jelas dan mudah dipahami oleh nasabah.
6. Jangan memotong pembicaraan pada saat nasabah masih berbicara.

Pelayanan yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu kepada nasabah, terlebih dahulu bank juga harus mengetahui sifat-sifat nasabah, sehingga bank bisa melayani nasabah dengan sepenih hati. Karena nasabah adalah

³ Anggia, *Wawancara*, (Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu, 20 Oktober 2010)

bagian yang sangat penting dalam dunia perbankan, tanpa adanya nasabah suatu bank tidak akan bisa berjalan.

Sifat nasabah juga bermacam-macam mulai dari sifat pemimpin, melankolis, sifat hati-hati, sifat penyabar dan pendiam. Ini merupakan sebagian besar sifat nasabah yang harus dilayani oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu. Untuk melayani nasabah yang memiliki sifat yang bermacam-macam, Bank Rakyat Indonesia Juga Mempunyai pelayanan yang berbeda-beda sesuai dengan sifat setiap nasabah.

Misalnya melayani nasabah yang memiliki sifat pemimpin Bank Rakyat Indonesia Unit Mura Lembu ini harus cepat, mudah dimengerti tidak berbelit-belit dan tidak terlalu mengumbar janji. Sedangkan dalam melayani nasabah yang mempunyai sifat melankolis, harus membawanya bercerita tentang seputar dirinya sehingga dia bisa nyaman dengan kita.

Dan sebaiknya karyawan bank juga harus bisa memahami kebutuhan nasabah, yang mana nasabah memiliki selera yang berbeda-beda sesuai dengan status sosialnya yang semakin tinggi.

Setelah mengerti sikap umum nasabah, maka dalam melayani nasabah pegawai Bank Rakyat Indonesia unit Muara Lembu juga harus memperhatikan sikapnya, yang mana dalam melayani nasabah pegawai Bank Rakyat Indonesia Unit Mura Lembu harus memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyampaikan keinginan dan kemauannya, selama nasabah berbicara menyampaikan keinginannya pegawai Bank Rakyat Indonesia Unit Muara

Lembu harus memperhatikan, menyimak dan mendengarnya baik-baik jangan sampai membuat nasabah tersinggung dengan gerakan tubuh yang kurang sopan.⁴

Dan selama nasabah berbicara jangan pernah memotong pembicaraannya, ajukan pertanyaan setelah nasabah selesai berbicara dengan bahasa yang baik dan mudah dimengerti oleh nasabah, jika ada hal yang tidak disetujui maka jangan pernah sesekali berdebat dengan nasabah jelaskan dengan singkat dan sopan.

Adapun upaya lain selain promosi dan pelayanan yang baik yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam menarik minat masyarakat untuk menabung adalah dengan cara memberikan undian berhadiah kepada nasabah penabung yang diadakan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu setahun sekali.⁵

B. Perkembangan Jumlah Nasabah

Dalam upaya Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam merekrut jumlah nasabah yang telah di jelaskan di atas maka perkembangan jumlah nasabah di Bank Rakyat Indonesia unit muara lembu ini, Sejak didirikannya jumlah nasabahnya semakin meningkat, karena masyarakat disini sudah banyak mengenal keuntungan bank itu sendiri dan kemudahan dalam melakukan transaksi.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah nasabah adalah:

1. Faktor internal, yaitu faktor yang mempengaruhi nasabah untuk menabung pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu yang berasal dari dalam bank. Yang mana diantaranya adalah kemudahan dalam bertransaksi, Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini memberikan kemudahan dalam

⁴ *Ibid.*

⁵ Jhon Hendri, *Wawancara*, (Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu, 20 Oktober 2010)

bertransaksi dalam hal kemudahan membuka rekening pengajuan kredit dan lain-lain.

Memberikan imbalan atas uang yang telah di kelolah oleh bank sesuai dengan bunga bank yang telah ditetapkan. Serta keamanan yang ditawarkan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam menjaga barang nasabah yang telah dititipkan kepada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dan kerhasian nasabahpun terjaga dengan baik.⁶

2. Adapun faktor eksternalnya adalah melalui promosi, Pelayanan yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dalam melayani nasabahnya, mensponsori event-event penting yang ada disekitarnya.

Perkembangan jumlah nasabahnya

TAHUN	NASABAH
2007	927
2008	1809
2009	3015

Dari table diatas dapat kita lihat perkembangan jumlah nasabah di Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu dari tahun 2007 sampai dengan 2009.

Dari tahun 2007 yang jumlah nasabahnya 927 orang meningkat menjadi 1809 orang pada tahun 2008 jadi, penambahan nasabah dari akhir tahun sampai

⁶ Endang Muliawati, *Wawancara*, (Bank Rakyat Indonesia unit Muara Lembu, 23 Juli 2010).

akhir tahun berikutnya adalah 882 orang dan pada tahun 2009 jumlah nasabahnya meningkat menjadi 3015 orang. Sehingga penambahan nasabah dari akhir tahun sampai akhir tahun 2009 adalah 1206 orang.⁷

Jadi dari perkembangan jumlah nasabah di atas potensi pendirian bank di kecamatan singingi sangat bagus.

⁷ *Ibid*

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Upaya yang dilakukan oleh Bnak Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu
Dalam menarik minat masyarakat untuk menabung yaitu dengan cara,
yang pertama melalui produk yang ditawarkan, yang kedua lokasi
pendirian, yang ketiga promosi dan yang keempat dengan melakukan
pelayanan yang baik kepada nasabah.
2. Dalam upaya promosi Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu
menginformasikan bank dan prodaknya melalui periklanan, Promosi
penjualan, Publisitas dan penjualan pribadi.
3. Perkembangan jumlah nasabah di Bank Rakyat Indonesia unit Muara
lembu mulai dari tahun pendiriannya sampai sekarang sangat bagus.
Jumlah nasabahnya semakin bertambah dari tahun ketahun.
4. Dan adapun fator-faktor yang mempengaruhi nasabah untuk menabung
pada Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu ini adalah melalui dua
faktor yaitu, faktor interen yang berasal dari bank itu sendiri dan faktor
eksteren yang berasal dari luar bank.

B. Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan yaitu :

1. Dalam meningkatkan jumlah nasabah sebaiknya Bank Rakyat Indonesia
Unit Muara lembu ini harus lebih ekstra keras dalam memperkenalkan
prodak banknya.

2. Upaya pelayanan yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu sudah cukup baik, maka pertahankanlah pelayanan yang seperti itu supaya nasabah tidak kabur.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta:FE UI.
- Dokumen Bank Rakyat Indonesia Unit Muara Lembu.
- David W. Cravens, *Pemasaran Strategis*, Jakarta:Erlangga, 1996, jilid 1.
- , *Pemasaran Strategis*, Jakarta:Erlangga, 1996, jilid 2.
- H. Malayu S.P. Hasibuan. *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta:Bumi Aksara, 2005.
- Ir. Ade Arthesa, MM, dan Ir. Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Jakarta: Indeks, 2006.
- Kasmir, S.E. M.M, *Pemasaran Bank*, Jakarta:Kencana, 2004.
- , *Manajemen Pemasaran*, Jakarta:Pt Raja Grafindo Persada, 2004.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta:Ekonisia, 2004.
- UU RI No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.*
- Wirdianingsih, *Bank Dan Asuransi Islam diIndonesia*, Jakarta:Prenada Media, 2005.